

# **PENENTUAN HARGA JUAL JASA PENGECATAN PADA BENGKEL AUTO MOBILINDO YOGYAKARTA MENGGUNAKAN METODE TIME AND MATERIAL PRICING**

**Desti Martha Christina**

**Pembimbing**

**Anastasia Susty A**

**Fakultas Ekonomi**

**Universitas Atma Jaya Yogyakarta**

**Jalan Babarsari No 43-44, Yogyakarta**

## **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual jasa pengecatan yang ditetapkan Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta menggunakan metode *Time and Material Pricing* sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer yang bersumber langsung dari Bengkel Auto Mobilindo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (1) wawancara langsung dengan pihak yang terkait, (2) Observasi langsung, (3) dokumentasi data.

Analisis yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif-kuantitatif, dengan teknik perhitungan harga jual jasa pengecatan menggunakan *Time and Material Pricing*, adapun langkah-langkah analisis datanya, sebagai berikut: (1) menghitung kapasitas yang diharapkan, (2) mengidentifikasi dan menghitung biaya langsung dan tak langsung, (3) mengalokasikan biaya tidak langsung, (4) perhitungan *mark up*, (4) menentukan tarif yang dibebankan dalam satuan waktu dan bahan, (5) melakukan perhitungan harga jual jasa.

Kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil analisa data yang telah dilakukan yaitu : (1) Jumlah biaya untuk menghasilkan satu jam service adalah Rp 18.913,83 yang terdiri dari biaya langsung Rp 8.808,89 biaya tidak langsung sebesar Rp 5.746,98 dan laba yang diharapkan dalam satuan jam service adalah Rp 5.077.96, (2) *Mark up* yang dibebankan pada bahan adalah 144,84%.

**Kata kunci: Harga Jual, *Time and Material Pricing*, *Mark Up*, Biaya langsung, Biaya Tidak Langsung.**

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Tujuan utama perusahaan atau organisasi bisnis adalah menghasilkan laba yang sebesar-besarnya, untuk itu perusahaan perlu menerapkan strategi yang tepat untuk mencapai sasaran. Salah satu faktor utama penentuan keberlangsungan perusahaan adalah penetapan harga jual yang tepat. Menentukan harga jual tentu tidak mudah, perusahaan dihadapkan pada berbagai pertimbangan, tidak hanya faktor biaya tapi juga faktor-faktor lain menentukan pengambilan keputusan untuk menetapkan harga jual.

Menurut Mulyadi (2001 : 345), umumnya harga jual produk dan jasa standar ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Karena permintaan *customer* atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual, maka dalam penentu harga jual, manajer tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian. Selera *customer*, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga yang ditentukan oleh pesaing, merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa jual di pasar.

Meskipun dihadapkan pada berbagai pertimbangan, pada dasarnya penentuan harga jual haruslah menutup biaya yang dikeluarkan perusahaan, demi keberlangsungan perusahaan agar tetap bertahan dan bertumbuh. Manajer harus jeli untuk menentukan harga jual, karena ini menyangkut masa depan perusahaan. Jika harga jual dibawah harga pasar, kemungkinan *customer* akan semakin tertarik, tapi bila harga jual tidak mampu menutup biaya, tentu perusahaan terancam rugi. Namun, jika harga jual terlalu tinggi, tentu perusahaan dapat kehilangan *customer* potensial. Begitu juga apabila harga jual sesuai dengan pasar, perusahaan tetap harus mengukur, apakah harga jual yang ditetapkan memberi keuntungan yang maksimal bagi perusahaan.

Dari sinilah penelitian ini berangkat, Bengkel Auto Mobilindo di jl Kabupaten Km 3 Mayangan, Sleman, Yogyakarta, dari hasil wawancara, pihak bengkel mengungkapkan pada umumnya dalam sebulan, menerima jasa pengecatan baik full body maupun per panel sekitar seratus mobil lebih, namun untuk tahun ini menurun, rata-rata per bulan lima puluh unit mobil, maksimalnya hanya tujuh puluh unit mobil yang di cat.

Harga pengecatan full body mobil khusus untuk mobil sedan Rp 6.000.000,00 dan harga untuk per panel mobil Rp 600.000,00. Harga yang ditetapkan Auto Mobilindo lebih tinggi dibanding pasar, hasil survey di beberapa bengkel lain menunjukkan harga yang ditetapkan Auto Mobilindo cukup tinggi, rata-rata pasar Rp 4.500.000,00. Pihak Auto Mobilindo harus memperhatikan hal ini, terlebih di area Jalan Kabupaten mulai berkembang banyak bengkel mobil, pihak Auto Mobilindo sendiri mengungkap saingan utama bengkel Auto Mobilindo adalah Kupu-Kupu malam yang berada tidak terlalu jauh dari bengkel Auto Mobilindo. Kupu-kupu Malam memasang tarif untuk pengecatan *full body* Rp 5.500.000,00. Kupu-Kupu Malam merupakan bengkel yang sudah cukup terkenal di Yogyakarta dan sekitar, sehingga bila harga jual pengecatan Auto Mobilindo terlalu tinggi, maka pelanggan beralih ke bengkel Kupu-Kupu Malam.

Jasa pengecatan tidak dapat dipastikan waktunya, karena tergantung tingkat kerusakan mobil, sehingga waktu pengerjaan cat perlu diperhitungkan dalam menentukan harga jual. Tidak hanya waktu, bahan yang digunakan tentu juga harus diperhitungkan. Oleh karena itu metode yang tepat untuk penentuan harga jual jasa pengecatan ini adalah metode *time and material pricing*. Berdasarkan uraian diatas, penelitian ini diberi judul “Penentuan Harga Jual Jasa Pengecatan Pada Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta Menggunakan Metode *Time and Material Pricing*.”

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti merumuskan permasalahan yang akan diteliti adalah Berapa Harga Jual Jasa Pengecatan Pada Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta Menggunakan Metode *Time and Material Pricing*?

### **Batasan Masalah**

Jasa pengecatan yang dihitung hanya jasa pengecatan mobil jenis mobil sedan tanpa ganti plat.

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menghitung harga jual jasa pengecatan pada bengkel Auto Mobilindo yogyakarta menggunakan metode *time and material pricing*.

## **LANDASAN TEORI**

### **Jasa**

#### **Pengertian Jasa**

Menurut Kotler (2000:428), jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh suatu pihak pada pihak lain dan pada dasarnya tidak berwujud serta tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Menurut Hansen dan Mowen (2009: 53), Jasa adalah tugas atau aktivitas yang dilakukan untuk pelanggan atau aktivitas yang dijalankan oleh pelanggan dengan menggunakan produk atau fasilitas organisasi.

#### **Karakteristik Jasa**

Hansen dan Mowen (2009:53) mengungkapkan empat dimensi jasa :

1. Tidak Berwujud (*intangibility*)
2. Tidak Tahan Lama (*perishability*)
3. Tidak dapat dipisahkan (*inseparability*)
4. Tidak Selalu Sama (*heterogeneity*)

### **Harga Jual**

#### **Pengertian Harga Jual**

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan. (Supriyono, 2001:314)

### Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Banyak yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap harga jual sehingga perlu dipertimbangkan di dalam penentuan harga jual. Menurut Supriyono (2001: 314-315), faktor-faktor tersebut antara lain :

1. Tujuan perusahaan, khususnya laba dan *return on investment* (ROI) yang diharapkan.
2. Biaya, khususnya biaya masa depan.
3. Pendapatan yang diharapkan.
4. Jenis produk atau jasa yang dijual.
5. Jenis industri.
6. Citra atau kesan masyarakat.
7. Pengaruh pemerintah, khususnya undang-undang, keputusan, peraturan, dan kebijakan pemerintah.
8. Tindakan atau reaksi pesaing.
9. Tipe pasar yang dihadapi.
10. Trend ekonomi.
11. Gaya manajemen.
12. Tujuan nonlaba (nirlaba)
13. Tanggung jawab sosial perusahaan.

### Metode Penentuan Harga Jual

Mulyadi (2001:348) mengungkapkan, ada lima metode penentuan harga jual :

1. penentuan harga jual dalam keadaan normal,
2. penentuan harga jual waktu dan bahan,
3. penentuan harga jual dalam *cost-type contract*,
4. penentuan harga jual pesanan khusus,
5. penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang dihasilkan oleh peraturan pemerintah.

#### 1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Metode penentu harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *markup* (tambahan di atas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu. (Mulyadi, 2001:348)

$$\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Atau bentuk formula *cost plus pricing* secara umum, (Hilton dan Platt, 2011:686) :

$$\text{Harga jual} = \text{biaya} + (\text{persentase markup} \times \text{biaya})$$

*Cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini : taksiran biaya penuh dan

laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan : *full costing* dan *variable costing*. Unsur kedua yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Jika biaya yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variabel costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua: biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan presentase *markup*. Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini:

Harga Jual per Unit	=	Biaya yang Berhubungan Langsung dengan Volume (per unit)	+	Persentase Markup
---------------------	---	--	---	-------------------

Unsur kedua yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan (*markup*). *Mark up* harus mampu menutup elemen biaya yang tidak dimasukkan ke dalam biaya dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Pendekatan return on investment (ROI) dapat digunakan untuk menentukan besarnya presentase markup yang ditambahkan pada biaya. *Mark up* yang dihitung dengan pendekatan ROI menggambarkan biaya yang harus ditutup dan *return* atas investasi yang diinginkan (Sukirno 2001:337)

$ROI = \frac{\text{Laba akuntansi per tahun setelah pajak}}{\text{Investasi rata-rata}} \times 100\%$
---

\* = Untuk proyek penggantian didasarkan atas penghematan akuntansi setelah pajak per tahun.

\*\* = Dapat pula didasarkan atas investasi mula-mula

Dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. (Mulyadi 2001:349-351).

## 2. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)

Menurut Hilton dan Platt (2011:696) pada pendekatan *time and material pricing* perusahaan menentukan tarif dari tenaga kerja dan tarif dari bahan. Mulyadi (2001:355), juga mengungkapkan penentuan harga jual waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan *cost-plus pricing*.

Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Menurut Supriyono (2001:342), metode penentuan harga jual berdasar waktu dan bahan menentukan tarif harga jual yang di dasarkan dua cara yaitu berdasar jam kerja langsung dan bahan yang digunakan.

- **Penentuan Harga Jual Waktu**

Garrison (2003:815) mengungkapkan yang dimaksud komponen waktu adalah tarif tenaga kerja per jam. Tarif ini dihitung dengan menjumlahkan tiga elemen biaya tenaga kerja langsung, biaya pemasaran, biaya administrasi dan biaya perusahaan lain, dan laba yang diinginkan dari waktu kerja karyawan per jamnya.

Sedangkan Mulyadi (2001:355), menambahkan dalam penyerahan jasa reparasi, di samping perusahaan tersebut mengeluarkan biaya bagi tenaga kerja langsung, perusahaan juga mengeluarkan biaya-biaya untuk membantu tenaga kerja langsung dalam melaksanakan pekerjaan penyerahan jasa reparasi. Biaya-biaya tersebut meliputi : biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya depresiasi aktiva tetap, biaya asuransi, biaya listrik, biaya air, biaya kantor, biaya reparasi aktiva tetap, dan biaya umum. Perhitungan harga jual waktu menggunakan formula berikut ini :

Biaya tenaga kerja langsung	XX
Markup per jam tenaga kerja langsung atau persentase markup dari biaya tenaga kerja langsung	$\frac{XX}{XX} +$
Harga jual waktu	$\frac{XX}{XX}$

Markup atau persentase markup dihitung sebagai berikut:

Biaya tidak langsung	XX
Laba yang diharapkan	$\frac{XX}{XX} +$
Jumlah	XX
Taksiran jam tenaga kerja langsung atau taksiran biaya tenaga kerja langsung	$\frac{XX}{XX} :$
Markup per jam tenaga kerja langsung atau persentase markup dari biaya tenaga kerja langsung	$\frac{XX}{XX}$

Biaya tenaga kerja langsung per jam dihitung dengan rumus :

Taksiran upah tenaga kerja yang akan dibayarkan kepada tenaga kerja langsung selama tahun anggaran	XX
Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung (misalnya tunjangan kesehatan, tunjangan kesejahteraan, dsb)	$\frac{XX}{XX} +$
Jumlah biaya tenaga kerja langsung	XX
Jam kerja tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran (dihitung dengan mengalikan jumlah tenaga kerja langsung dengan jam kerja selama tahun anggaran)	$\frac{XX}{XX} :$
Biaya tenaga kerja langsung per jam	$\frac{XX}{XX}$

Markup di atas biaya langsung terdiri dari dua unsur: biaya tidak langsung dan laba yang diharapkan. Perhitungan markup dan unsur yang membentuk markup menggunakan rumus :

### Biaya tidak langsung

Taksiran biaya tidak langsung selama tahun anggaran :

Gaji pengawas dan biaya tenaga kerja tidak langsung lain	XX
Biaya depresiasi aktiva tetap	XX
Biaya asuransi	XX
Biaya listrik	XX
Biaya air	XX
Biaya reparasi aktiva tetap	XX
Biaya umum	<u>XX</u> +
Jumlah biaya tidak langsung	XX

### Perhitungan laba yang diharapkan

Taksiran jumlah aktiva pada awal tahun anggaran	XX
Tarif kembalian investasi (ROI) yang diharapkan (dalam persentase)	<u>XX</u> x
Laba yang diharapkan per tahun	XX

### Perhitungan markup

Biaya tidak langsung	XX
Laba yang diharapkan	<u>XX</u> +
Jumlah	XX
Jam tenaga kerja langsung atau biaya tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran	<u>XX</u> :
Markup (dalam rupiah per jam tenaga kerja langsung) atau persentase markup	<u>XX</u>

- **Penentuan Bahan dan Suku Cadang**

Pada metode ini, tarif atau harga jual jasa ditentukan sebesar bahan yang digunakan ditambah dengan beban yang dihitung dari bahan yang digunakan. Beban tersebut diharapkan dapat menutup biaya pesan, biaya disimpan, biaya pengelolaan bahan lainnya, ditambah laba yang ditentukan dari bahan yang digunakan. (Supriyono, 2001:343).

Menurut Mulyadi (2001:357), harga jual bahan dan suku cadang terdiri dari unsur berikut ini :

Harga beli bahan dan suku cadang	XX
Persentase markup x harga beli bahan dan suku cadang	<u>XX</u> +
Harga jual bahan dan suku cadang	<u>XX</u>

Persentase markup dihitung sebagai berikut:

Biaya tidak langsung	XX
Laba yang diharapkan	<u>XX</u> +
Jumlah	XX
Taksiran nilai bahan dan suku cadang yang akan dibeli dalam tahun anggaran	<u>XX</u> :
Persentase markup	<u>XX</u>

### **3. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract* (*Cost-type Contract Pricing*)**

*Cost-type contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan *customer* dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk. (Mulyadi, 2001:360)

### **4. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*)**

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan regular perusahaan. Biasanya customer yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh customer berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar. Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

- a) Pesanan regular adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahu anggaran.
- b) Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus di atas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut. (Mulyadi, 2001:361-362)

### **5. Penentuan Harga Jual Produk Atau Jasa yang dihasilkan oleh Perusahaan yang diatur dengan Peraturan Pemerintah**

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon dan telegraf, transportasi, dan jasa pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

Dalam penentuan harga jual normal yang diatur oleh pemerintah biaya penuh masa yang akan datang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dihitung dengan menggunakan salah satu pendekatan yaitu pendekatan *full costing* dan *variable costing*. dalam hal ini pendekatan *full costing* saja yang dipakai karena pendekatan *variable costing* tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim.



Untuk memungkinkan wakil rakyat menilai kewajaran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual diperlukan pedoman rinci unsur-unsur biaya produksi dan biaya nonproduksi yang diperhitungkan dalam biaya penuh dan pedoman cara pengukurannya masing-masing. Dengan demikian masyarakat akan terjamin untuk memperoleh produk dan pelayanan jasa pada harga yang benar-benar wajar. (Mulyadi,2001:363-364)

## **METODE PENELITIAN**

### **Objek Penelitian**

Objek penelitian ini adalah Bengkel Bengkel Auto Mobilindo di jl Kabupaten Km 3 Mayangan, Sleman, Yogyakarta.

### **Jenis Data**

Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari obyeknya sendiri yaitu bengkel Auto Mobilindo.

### **Motode Pengumpulan Data**

Data dihimpun melalui studi lapangan, dengan cara observasi langsung ke bengkel dan wawancara langsung, baik dengan pihak manajemen dan juga mekanik.

### **Motode Analisis Data**

- a. Menghitung kapasitas yang diharapkan
- b. Mengidentifikasi dan menghitung biaya langsung dan tak langsung.
- c. Mengalokasikan biaya tidak langsung
- d. Perhitungan *mark up*
- e. Menentukan tarif yang dibebankan dalam satuan waktu dan bahan
- f. Melakukan perhitungan harga jual kepada setiap jasa yang digunakan

### **Penentuan Harga Jual Pengecatan**

Selama ini bengkel Automobilindo menetapkan harga jasa pengecatan diangka Rp 6.000.000,00 untuk pengecatan *full body*. Meski harga bisa berubah, tergantung kondisi mobil dan kerusakan, namun tarif yang dipasang bengkel Automobilindo berkisar diangka itu. Bila dilihat tarif pengecatan bengkel ini memang lebih tinggi dari rata-rata pasar yaitu Rp 4.000.000,00 sampai Rp 5.000.000,00.

Pada umumnya bengkel mobil lain menggunakan bahan dasar cat jenis nitrocellulose, cat berbahan dasar ini memang cepat kering dan lebih murah, tapi cat berbahan dasar ini kurang mengkilap dan cepat pudar. Oleh karena itu, pihak bengkel Automobilindo memilih cat jenis polyurethane, yang memiliki kualitas lebih baik dibanding nitrocellulose. Polyurethane lebih tahan lama, warna tidak mudah pudar, dan variasi warna lebih banyak. Selain itu pengeringan menggunakan oven, sehingga hasilnya lebih bagus. Harga cat polyurethane lebih mahal dibanding cat nitrocellulose sehingga biaya yang dikeluarkan untuk mengerjakan pengecatan mobil lebih besar, karena inilah pihak bengkel

Automobilindo memasang tarif yang lebih mahal dibanding bengkel lain. Oven sendiri juga menghabiskan biaya yang tinggi, karena membutuhkan daya listrik yang tinggi. Tarif enam juta yang ditentukan dibengkel ini sendiri menyesuaikan dengan tarif pengecatan dari Toyota.

## ANALISIS DATA

Analisis dan pengolahan data-data yang diperoleh dari bengkel Auto Mobilindo. Data-data tersebut berasal dari data perusahaan tahun sebelumnya yaitu tahun 2013, yang kemudian data ini digunakan untuk perhitungan penetapan harga jual jasa pengecatan tahun 2014 menggunakan metode *time and material pricing*.

### Kapasitas Kerja

Kapasitas jam kerja setahun adalah  $(7,5 \text{ jam per hari} \times 9 \text{ orang}) \times 300 = 20.250$  jam kerja.

### Komponen Biaya

Komponen biaya yang diperlukan untuk perhitungan harga jual jasa pengecatan menggunakan metode *time and material pricing* menggunakan dua komponen waktu dan bahan. Komponen waktu berkaitan dengan biaya tenaga kerja langsung dan bagian administrasi, berupa biaya gaji montir dan karyawan administrasi. Komponen bahan pengecatan, biaya yang dikeluarkan berupa biaya bahan habis pakai dan biaya bahan pendukung.

- **Estimasi Biaya Langsung dan Tidak Langsung**

Biaya diestimasi terlebih dahulu biaya langsung dan tidak langsung

#### Biaya Langsung dan Tidak Langsung Bengkel Tahun 2013

Biaya Langsung	Biaya Tidak Langsung
1. Gaji bagian pengecatan	1. Gaji karyawan selain bagian pengecatan
2. Biaya Kesejahteraan bagian pengecatan	2. Biaya Administrasi dan Umum
3. Bahan Pengecatan	3. Biaya Listrik
4. Bahan pendukung pengecatan	4. Biaya Telepon
	5. Biaya sewa Gedung
	6. Maintance Genset
	7. Depresiasi Peralatan

- **Biaya Langsung**

Biaya langsung terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan:

**Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung  
Tahun 2013**

Gaji Tenaga Kerja Langsung	
Rp 1.350.000,00 x 8 x 12 bln	Rp 129.600.000,00
Rp 1.800.000,00 x 12 bln	Rp 21.600.000,00
Biaya Kesejahteraan Karyawan Langsung	
THR sekali setahun	Rp 10.800.000,00
	<u>Rp 1.800.000,00</u>
Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 163.800.000,00

Biaya bahan dan bahan pendukung yang dikeluarkan bengkel Auto Mobilindo berupa :

**Biaya Bahan Pengecatan Tahun 2013**

Bahan Baku	Biaya per unit servis
Amplas Halus	Rp 52.000,00
Amplas Kasar	Rp 40.000,00
Dempul	Rp 174.000,00
PP Primer	Rp 75.000,00
Epoxy	Rp 90.000,00
Thiner	Rp 190.000,00
Cat Starmix 2 lt	Rp 950.000,00
Polis	Rp 30.000,00
Bensin untuk jenset	Rp 4.600,00
Koran	Rp 6.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 1.629.600,00</b>

biaya tidak langsung, peralatan terlebih dahulu di depresiasi. Peralatan yang digunakan dalam proses pengecatan sudah dibeli perusahaan pada tahun 2009, peralatan ini didepresiasi, menggunakan metode garis lurus,

**Biaya Peralatan Pengecatan Tahun 2013**

Peralatan	Harga Perolehan	Taksiran Umur (Tahun)	Jumlah	Biaya Depresiasi
Compresor	Rp 12.550.000,00	20	1	Rp 627.500,00
Spray Gun	Rp 927.000,00	5	4	Rp 185.400,00
Selang	Rp 557.500,00	5	2	Rp 111.500,00
Masker	Rp 60.000,00	5	4	Rp 12.000,00
Mesin Polish	Rp 950.000,00	10	1	Rp 95.000,00
Tool Box	Rp 675.000,00	5	2	Rp 135.000,00
Mesin Oven	Rp 60.000.000,00	20	1	Rp 3.000.000,00
Genset	Rp 50.000.000,00	20	1	Rp 2.500.000,00
Mesin Las	Rp 2.100.000,00	10	1	Rp 210.000,00
Jumlah	Rp 17.719.500,00			Rp 6.876.400,00

Sehingga total biaya tidak langsung tersaji dalam tabel dibawah ini:

### Biaya Tidak Langsung Tahun 2013

Komponen Biaya	Biaya Tidak Langsung
Gaji Karyawan selain bagian pengecatan	Rp 58.500.000,00
Administrasi dan umum	Rp 5.000.000,00
Listrik	Rp 3.500.000,00
Telepon	Rp 2.500.000,00
Sewa Gedung	Rp 25.000.000,00
Maintance Genset	Rp 15.000.000,00
Depresiasi Peralatan	Rp 6.876.400,00
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 116.376.400,00</b>

alokasi pengecatan mobil sedan adalah  $\text{Rp } 116.376.400,00 \times 33,33\% = \text{Rp } 38.788.254,12$ .

*Mark up* diperlukan untuk menutup biaya tidak langsung yang terjadi pada perusahaan dan memperoleh laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan diperoleh dengan menghitung *retun on investment* (ROI) untuk menghitung rasio laba bersih terhadap biaya.

$$ROI = \frac{\text{Laba Akuntansi Setelah Pajak}}{\text{Investasi yang ditanamkan pada perusahaan}}$$

$$ROI = \frac{\text{Rp } 323.811.000,00}{\text{Rp } 1.500.000.000,00}$$

$$ROI = 21,58\%$$

Perhitungan besarnya laba yang diharapkan :

Jumlah aktiva perusahaan awal tahun	
anggaran	Rp 476.500.000,00
Tarif ROI yang diharapkan	21,58% x
Laba yang diharapkan	<b>Rp 102.828.700,00</b>

Laba yang diharapkan ini kemudian dimasukan dalam perhitungan penentuan tarif berdasarkan waktu.

### Tarif Pengecatan per jam

Keterangan	Biaya	Tarif/jam pengecatan*
BTKL	Rp 163.800.000,00	Rp 8.808,89
Biaya Tidak Langsung	Rp 116.376.400,00	Rp 5.746,98
Laba yang diharapkan	Rp 102.828.700,00	Rp 5.077,96
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 383.005.100,00</b>	<b>Rp 18.913,83</b>

\*) tarif/ jam pengecatan = Biaya : 20.250

Penentuan tarif berdasarkan bahan, diperoleh dari menghitung biaya bahan langsung ditambah dengan *mark up*. Persentase *mark up* diperoleh dari biaya tidak langsung ditambah laba yang diharapkan dan dibandingkan dengan taksiran nilai bahan. Pada tahun 2013 jasa pengecatan *full body* untuk mobil sedan sejumlah 60 unit.

Biaya tidak langsung	Rp 38.788.254,12
Laba yang diharapkan	<u>Rp 102.828.700,00</u> +
Jumlah	Rp 141.616.954,12
Taksiran nilai bahan	
60 unit x Rp 1.629.600,00	<u>Rp 97.776.000,00</u> :
Persentase <i>markup</i>	<b>144,84%</b>

### Penentuan Harga Jual Jasa Pengecatan

Metode *time and material pricing* menghitung penentuan harga jual berdasarkan dua komponen yaitu tenaga kerja dan bahan, Setelah menghitung *mark up* untuk waktu dan bahan, selanjutnya menghitung harga jual jasa pengecatan dengan cara menjumlah harga jual jasa pengecatan per unit mobil berdasarkan waktu dan berdasarkan bahan.

#### Tahap-Tahap Pengecatan

No	Tahap-Tahap Pengecatan	Lama Pengerjaan	Tarif Pengecatan*
1.	Bongkar muatan mobil	2 jam	Rp 37.827,66
2.	Pengelasan dan Pengetokan <i>Body</i> Mobil	14 jam	Rp 264.793,62
3.	Pengamplasan	8 jam	Rp 151.310,64
4.	Mendempul <i>Body</i> Mobil	14 jam	Rp 264.793,62
5.	Tutupi Bagian yang dicat	2 jam	Rp 37.827,66
6.	Pengecatan <i>Body</i> Mobil	10 jam	Rp 189.138,30
7.	Pengeringan menggunakan mesin oven	0,30 jam	Rp 5.674,14
8.	Penghalusan	8 jam	Rp 151.310,64
9.	Poles	2 jam	Rp 37.827,66
Jumlah			<b>Rp 1.140.503,95</b>

\*) Tarif pengecatan = Rp 18.913,83 x lama pengerjaan

Tarif pengecatan berdasarkan waktu ini selanjutnya dimasukkan dalam perhitungan harga jual jasa per unit, dengan perhitungan berikut :

#### Harga Jual Jasa Pengecatan Per unit

Harga jual waktu	Rp 1.140.503,95
Biaya Bahan	Rp 1.629.600,00
<i>Mark up</i> untuk Biaya Bahan	
Rp 1.629.600,00 x 144,84%	<u>Rp 2.360.312,64</u> +
Harga Jual bahan	Rp 3.989.912,64 +
<b>Harga Jual Jasa Pengecatan</b>	<b>Rp 5.130.416,59</b>

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dibandingkan harga jual jasa pengecatan menurut bengkel dengan harga jual jasa pengecatan menurut metode *time and material pricing* yang disajikan dalam tabel dibawah ini.

**Selisih Harga Jual jasa Pengecatan**

Jasa Bengkel	Perusahaan	Berdasarkan metode <i>time and material pricing</i>	Selisih
Pengecatan	Rp 6.000.000,00	Rp 5.130.416,59	Rp 869.583,41

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dalam menentukan harga jual jasa pengecatan di Bengkel Auto Mobilindo dengan metode *time and material pricing* dapat disimpulkan :

1. Jumlah biaya untuk menghasilkan satu jam service adalah Rp 18.913,83 yang terdiri dari biaya langsung Rp 8.808,89 biaya tidak langsung sebesar Rp 5.746,98 dan Laba yang diharapkan dalam satuan jam service adalah Rp 5.077.96
2. Mark Up yang dibebankan pada bahan adalah 144,84%

Penetapan harga jual jasa pengecatan dihitung menggunakan metode *time and material pricing* menghasilkan harga jual jasa pengecatan lebih murah dibanding harga yang ditetapkan perusahaan. Penetapan harga jual jasa yang lebih murah ini, diharapkan dapat menarik konsumen untuk memaksimalkan pendapatan.

## Saran

Untuk keberlangsungan perusahaan jangka panjang, perusahaan harus memperhatikan penentuan harga jual agar perusahaan dapat bersaing dengan bengkel lainnya, terutama pesaing utama. Sebaiknya pihak manajemen mempertimbangkan penentuan harga jual menggunakan metode *time and material pricing*, untuk menutup seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan dan memperoleh laba yang diharapkan perusahaan. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan menurunkan harga jual jasa pengecatan sebesar Rp 5.130.416,59, yang dapat dibulatkan menjadi Rp 5.130.500,00 dibawah harga *competitor*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, Ray H and Noreen Eric W., (2003) *Managerial Accounting*, 10<sup>th</sup> Edition, McGraw Hill Companies, Inc, New York.
- Hilton, Ronald W., and David E Platt., (2011) *Managerial Accounting*, 9<sup>th</sup> Edition, McGraw Hill Companies, Inc, New York.
- Hansen, Don.R., dan Mowen Maryanne.M., (2009), *Accounting Managerial*, 8<sup>th</sup> Edition, Diterjemahkan oleh Kwary,D.A.,Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Philip,(1997), *Marketing Management*, 9<sup>th</sup> Edition, Prentice Hall.
- Mulyadi., (2001),*Akuntansi Manajemen: Konsep,Manfaat & Rekayasa*,Cetakan 3, Edisi 3,Salemba Empat, Jakarta.
- Supriyono, R.A., (2001), *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.